

“Nuestro enfoque optimiza el diseño, reduce imprevistos y aporta valor a largo plazo”

Miguel Ángel Falcón director general de Lysander Spain

La transformación del parque inmobiliario y las nuevas exigencias del mercado marcan el desarrollo de un sector inmobiliario donde la normativa europea tiene un gran peso. Hablamos de ello con Miguel Ángel Falcón, director general de Lysander Spain.

El sector inmobiliario atraviesa un momento de transformación. ¿Qué tendencias están marcando hoy la gestión y desarrollo de proyectos en Europa?

La agenda europea en materia de taxonomía marca en gran medida el rumbo, ya que puede dejar en estado de obsolescencia multitud de activos de oficinas, comerciales o residenciales. Los inversores y propietarios tendrán que realizar grandes esfuerzos para cumplir el calendario de la UE y, de paso, repositionar sus activos en el mercado. Prevemos cinco intensos años de inversión en grandes reformas.

En Lysander nos enfrentamos al reto de integrar soluciones técnicas avanzadas con altos estándares medioambientales, como las certificaciones BREEAM, LEED o WELL. Esto requiere una planificación rigurosa y una coordinación intensa entre abogados, comercializadores, arquitectos e ingenieros para garantizar que se cumplan los objetivos de plazo, coste y calidad. La incertidumbre y el alza de precios son claves para los fondos de inversión; por ello, nuestro enfoque multidisciplinar permite optimizar el diseño y reducir imprevistos, aportando valor a largo plazo.

Lysander nació en Reino Unido y ha impulsado su expansión europea. ¿Qué papel juega España en esa estrategia?

Lysander inició su actividad en España en junio de 2021 y desde entonces acompañamos a clientes

La delegación española de Lysander ya genera una quinta parte de la facturación global del grupo y lidera la diversificación en sectores estratégicos.

nacionales e internacionales en todas las fases del ciclo inmobiliario. Desde 2024, el equipo español genera aproximadamente el 20% de la facturación del Grupo y es el que abarca un mayor número de sectores, destacando edificios y espacios de oficinas, residencial en venta y alquiler y residencias de estudiantes y de mayores, pero también en los segmentos logístico, hotelero, “retail” y de centros de datos.

La firma ofrece servicios de gestión y consultoría técnica. ¿Qué demandan hoy los grandes inversores ante nuevos desarrollos?

Lo primero es la reputación. Nuestro equipo es reconocido por su consistencia y profundo conocimiento sectorial desde 2001. También buscan confianza y compromiso; somos el asesor de elección para clientes “blue-chip”, lo que genera relaciones recurrentes. Además, valoran la veteranía y la iniciativa



de un equipo directivo con espíritu emprendedor. Finalmente, la estabilidad es crucial: hemos crecido sin apenas rotación, fomentando la retención del talento y evitando cambios disruptivos en los equipos asignados a cada proyecto.

¿Qué valor aporta una consultora especializada frente a los modelos tradicionales?

Gestionamos múltiples proyectos anualmente, lo que nos da acceso a un “pool” de contratistas homologados que garantizan precios y plazos alineados con los objetivos del cliente. Por otro lado, frente a la falta de objetivos comunes que a veces surge entre diseñadores y contratistas, nuestros servicios de Development Management y Design&Build ofrecen un precio y plazo máximos garantizados. Esto permite que el cliente cuente con un único punto de contacto y responsabilidad, tanto en reformas de activos existentes como en la implantación de nuevos usos.

España sigue siendo atractiva para el capital internacional. ¿Qué segmentos despiertan más interés?

Vemos un auge en residencias de estudiantes, mayores y Flex Living. El sector de Senior Living genera

Miguel Ángel Falcón prevé cinco años de inversiones intensas destinadas a la reforma y reposicionamiento de activos inmobiliarios para evitar su obsolescencia.

grandes expectativas, aunque requiere inversores patrimonialistas a largo plazo. El residencial para venta sigue siendo protagonista, pero con cautela por la inestabilidad global y la falta de certeza en licencias urbanísticas. En paralelo, hay mucho interés en repositionar activos terciarios bien ubicados pero obsoletos, principalmente oficinas, que necesitan una inversión elevada para volver a ser competitivos.

¿Cómo ha cambiado la relación entre promotores, inversores y consultores?

Nosotros evitamos los procesos que convierten la licitación en una

subasta. Creemos en generar una relación de confianza con el equipo de operaciones del cliente, dimensionando el equipo a medida para evitar ampliaciones de presupuestos a mitad del desarrollo. Nuestros clientes demandan un compromiso total y una comunicación abierta para tomar decisiones informadas de manera ágil.

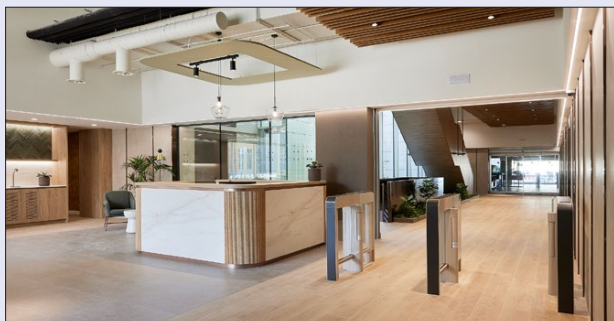
¿Qué elementos diferenciales definen el modelo de Lysander?

Ofrecemos un servicio completo con precio y plazo cerrados, lo que aporta seguridad a fondos conservadores. Trabajamos desde hace 21 años con clientes sofisticados como Google, Microsoft o Amazon, o institucionales como AXA IM (ahora BNP Paribas AM) y Aberdeen, combinando el conocimiento local con procedimientos internacionales. Cubrimos todos los sectores de Real Estate con un equipo principal sólido pero de tamaño limitado, lo que nos da resistencia ante los ciclos del mercado. Complementamos nuestra estructura con especialistas específicos para cada proyecto, lo que nos permite seleccionar los trabajos y asegurar relaciones a largo plazo.

¿Cuáles son las prioridades estratégicas para los próximos años?

Queremos aumentar progresivamente nuestra facturación los próximos cinco años manteniendo el ratio de beneficio. Para ello, penetraremos más en los mercados actuales y captaremos nuevos clientes, apoyándonos en la recomendación directa. También queremos incrementar los contratos de Development Management en proyectos de gran reforma, como los que estamos ejecutando en el World Trade Center de Barcelona, donde realmente aportamos un alto valor añadido.

lysander.com



WTC4

Cliente: Aberdeen y Corum

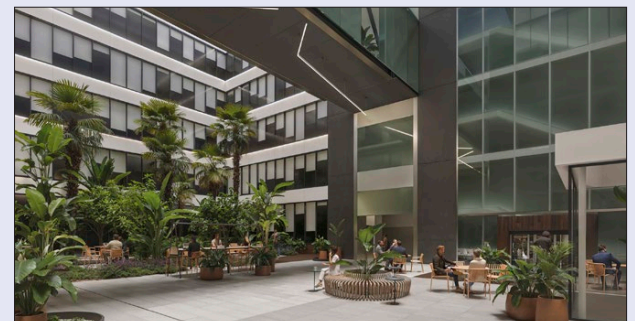
Reforma integral del edificio de oficinas WTC4 en Barcelona incluyendo servicios de Diseño y Construcción con un precio Máximo garantizado.
Superficie Bruta: 15.000m².



Reforma de 6 residencias de estudiantes en España

Cliente: AXA IM (Ahora BNP Paribas AM) + The Boost Society

Obras de reforma de 6 residencias de estudiantes en España que suman 1.400 habitaciones. Servicios de Diseño, gestión de licencias y Project Management.
Superficie Bruta: 45.500m².



WTC7

Cliente: Aberdeen

Reforma integral del edificio de oficinas WTC7 en Barcelona incluyendo servicios de Diseño y Construcción con un precio Máximo garantizado.
Superficie Bruta: 26.000m².